VAMOS EMPREENDER?

2ª edição

OFICINA DE NEGÓCIOS

Este caderno está licenciado com uma Licença Creative Commons Atribuição-Não-Comercial-SemDerivações 4.0 Internacional. (CC BY-NC-ND 4.0).

Isso significa que você deve dar o crédito apropriado, prover um link para a licença e indicar se mudanças foram feitas. Você deve fazê-lo em qualquer circunstância razoável, mas de nenhuma maneira que sugira que o licenciante apoia você ou o seu uso.

Você não pode usar o material para fins comerciais.

Se você transformar ou criar a partir do material, você não pode distribuir o material modificado.

Aracaju: IPTI, 2ª edição, 2022.

COORDENAÇÃO DO PROJETO Raí Thales da Silva Gomes

PROJETO GRÁFICO Jéssica Oliveira Sá

Realização

Apoio

Parceria

É só o começo!

É assim que a gente indica o início de uma história… que se vê uma semente brotar…
É assim que a *canetinha** se encontra na terra fértil do mangue…
O fluxo do rio acompanha, traz…
A maré determina o tempo…
É o encontro
Ou alguns deles…
É compartilhar chão, caminho e história.
É fazer junto, construir coletivamente…
Respeitar o processo
Esperar!
É o espaço de escuta, é cocriar…
sendo equipe,
Transformar
A si, o outro…
A comunidade.
É hora de despertar!
Vamos empreender?!

* Canetinha é o nome popular dado (em Santa Luzia do Itanhy/SE) às sementes (propágulos) de mangue vermelho.

SUMÁRIO

Apresentação **09**
Dicionário **10**
Práticas recomendadas para você **12**

Descobrindo um/a empreendedor/a **14**
Atividade: - Quem é você? 15
Atividade: - Autorretrato 18
Atividade: - Árvore de pensamentos 19

Identificando problemas **22**
Atividade: - Sonhos e problemas 23
Atividade: - Esse é o problema 27
Atividade: - Inspiração 29
Atividade: - Somando Forças 31

Propondo uma solução **35**
Atividade: - Ideia de negócio 36
Atividade: - Mapa conceitual 39
Atividade: - Mapa de empatia 42
Atividade: - Quem me apoiará? 47
Atividade: - Jornada do usuário 50
Atividade: - Custos e receitas 53

Preparando a apresentação **56**
Atividade: - CANVAS - Modelo de Negócio 57
Atividade: - Pitch 61

Conteúdo extra **65**
Jogo: - Quiz da Feira 66
Jogo: - Troca de Gastos 75

Conteúdo para reaplicação **79**
Práticas recomendadas para a reaplicação 82

Esta cartilha foi construída de forma participativa por 6 jovens de 6 localidades de Santa Luzia do Itanhy, Sergipe. O processo de criação durou mais de 5 meses e ocorreu no formato on-line, a partir das percepções de cada um dos jovens de acordo com sua experiência pessoal dentro do projeto.

Alef Ryan Passos Santos, 15 anos
"A experiência foi muito legal, pois além de ter a chance de preparar algo para os futuros alunos eu tive a chance de aprender mais sobre empreendedorismo e de ter ideias para a cartilha, com o objetivo de ajudar a encontrar o empreendedor dentro de si."

Evan Clayton Araújo de Souza, 15 anos
"Pra mim, a experiência de participar da construção da cartilha do Oficina de Negócios é de muita alegria e motivação porque essa é uma oportunidade que poucas pessoas têm e que vai ajudar outras pessoas a desenvolverem seus futuros negócios."

Juci Ilma Rodrigues Santos, 20 anos
"A experiência na construção da cartilha foi desafiadora e ao mesmo tempo gratificante. Um dos momentos marcantes foi a criação dos jogos para tornar a cartilha mais dinâmica, outro momento foi o planejamento de novas atividades."

Lázaro Santos Nascimento, 19 anos
"Foi bem legal, bem interessante, principalmente as participações especiais. Seria mais interessante se fosse presencial, mas devido à situação do momento (pandemia) compreendo que isso não foi possível."

Raiana Silva Santos, 17 anos
"Foi uma experiência muito boa e ao mesmo tempo desafiadora, pois foi/é algo totalmente novo e que está me fazendo sair da minha zona conforto porque a cartilha está sendo construída pensando na experiência que os novos alunos terão com base na experiência que eu já tive."

Laiza Patrícia Pereira, 18 anos
"Foi uma experiência muito boa com momentos de muita aprendizagem e troca de experiências. Isso facilitou a elaboração de ideias na construção da cartilha."

Apresentação

Confira mais informações!

A Tecnologia Social Oficina de Negócios (ON), tem como proposta trabalhar desde a descoberta do potencial criativo, empreendedor e transformador do indivíduo até a consolidação de uma ideia, utilizando ferramentas para teste, validação e pitch final. Os participantes do projeto têm a possibilidade de criar propostas de soluções para problemas reais, por meio da interação entre grupos e a comunidade, utilizando os instrumentos adequados para o desenvolvimento de ideias de negócios sociais, que impactem positivamente a vida da sociedade.

O projeto Oficina de Negócios (ON) existe para dar suporte às iniciativas empreendedoras de participantes de projetos desenvolvidos pelo Instituto de Pesquisa em Tecnologia e Inovação (IPTI). Para tanto, ao longo da disseminação de conhecimentos e habilidades que compõem a proposta de cada projeto, foi percebida a necessidade de se abordar a pauta dos negócios, uma vez que nessa direção o potencial empreendedor pode ser despertado culminando na criação de empresas que podem garantir tanto a sustentabilidade das demais tecnologias sociais, como oferecer uma oportunidade de trabalho para seus participantes.

As atividades da cartilha "Vamos empreender?!" focam no indivíduo. Entende-se que é a partir do reconhecimento da sua identidade, da observação sobre o seu lugar no mundo, das perspectivas pessoais de futuro e da própria definição de sonhos, que cada participante consegue entender melhor seu papel na sociedade e consequentemente criar uma proposta empreendedora conectada com seu propósito de vida. Com isso, torna-se mais fácil determinar os problemas que mais incomodam cada um, assim como personalizar a proposta de solução, como se propõe a metodologia. Ao final desta etapa, por meio de pitch, são apresentadas as ideias de negócios que foram desenvolvidas.

Dicionário

ACOLHER

É a parte fundamental do começo de qualquer coisa. É buscar ouvir, entender e procurar ajudar no desenvolvimento de cada projeto. É deixar uma pessoa entrar, fazendo-a se sentir bem-vinda. É conseguir deixar uma pessoa confortável para interagir com os demais e acima de tudo fazer com que a pessoa queira voltar.

EDUCAÇÃO FINANCEIRA

É uma forma saudável de utilizar o dinheiro. É um método que ensina como uma pessoa pode utilizar o dinheiro da melhor maneira. É aprender e conseguir usar o dinheiro de forma correta e organizada, sabendo programar o que entra (ganhos) e o que sai (gastos).

EMPREENDEDORISMO

Empreender é enxergar solução onde a maioria vê problema. É a coragem de tirar um sonho do papel e torná-lo real. É criar, planejar e colocar em prática um projeto ou uma nova ideia como forma de lucro ou melhorias sociais, tornando o mundo um lugar melhor.

ESSÊNCIA

É o que você é e o que você faz. É o que define uma pessoa e que a diferencia de outras.

INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

É autoconhecimento. É empatia. É reconhecer as emoções. É se permitir sentir, se conhecer e saber usar seus sentimentos. É refletir e agir em equilíbrio.

PROBLEMA

É algo a ser resolvido que necessita de solução. É uma situação em que você precisa parar, rever os fatos e buscar resolver. É alguma situação (qualquer coisa) que possa atrapalhar a realização de algo (um objetivo). É algo que incomoda, que impede você de fazer algo, que pode causar algum dano pessoal ou coletivo.

TECNOLOGIA DIGITAL

É uma forma de facilitar ações utilizando algum dispositivo digital. É um tipo de tecnologia utilizada para melhorar a qualidade de vida das pessoas por meio da programação e da robótica.

Práticas recomendadas para você

Economize tempo!

Prepare todo o material que será utilizado na formação com antecedência. Não consegue separar tudo para a execução do projeto? Separe pelo menos os materiais de cada encontro! Isso vai fazer com que você otimize o tempo e consiga aproveitar melhor a aplicação das atividades!

É hora de começar!

Recomenda-se que no início de cada encontro para realização de atividades seja criado um espaço de acolhimento, em que seja possível realizar um diálogo breve ou até mesmo uma atividade Quebra-Gelo (atividade para criar conexão com participantes). É importante nesse momento também, recuperar alguns temas ou conhecimentos gerados no encontro anterior, a fim de criar a ideia de continuidade, protagonismo e construção participativa.

Valorize o acolhimento!

Sempre que possível, busque priorizar rodas de compartilhamento. A organização do espaço em formato de círculo, possibilita que seja criado um clima que se diferencia do formato de sala de aula convencional. Com isso, recomenda-se

o estímulo para que todos os participantes tenham espaço para falar e imprimir suas opiniões.

Para finalizar!

Ao final de cada encontro, como fechamento, que tal destacar palavras-chaves apresentadas ao longo do dia? Isso ajuda a organizar o conhecimento e ressaltar os principais marcos do encontro. Abrir o espaço para que os participantes comentem, também é uma ótima opção.

Solta o som!

Uma estratégia recomendada para criar conexão com o público-alvo de cada formação é o formato de playlist colaborativa. Como funciona? Sempre há um intervalo nos encontros, assim como algumas atividades combinam com um fundo musical. A ideia é que ao final de cada encontro seja realizado um sorteio para que uma ou duas pessoas fiquem responsáveis por duas músicas para o encontro posterior.

DESCOBRINDO UM/A EMPREENDEDOR/A

"para esta etapa você também pode contar com as atividades da Cartilha de Inteligência Emocional"

Confira mais informações!

Atividade:
- Quem é você?

Confira mais informações!

Duração:
30 minutos

Recursos:
folha para respostas dos participantes, lápis/caneta, caixa de papelão ou sacola, cartolina, fita adesiva e pincel atômico (piloto).

Objetivo de aprendizagem:
Possibilitar que os participantes reflitam de forma lúdica sobre o motivo da participação no projeto, gostos pessoais, habilidades e possibilidades de atuação.

Como aplicar?

1. Explicar a importância do autoconhecimento para a criação de uma ideia de negócio, evidenciando que isso pode ser divertido e uma possibilidade de conhecer mais sobre os participantes do projeto;

2. Cada participante deverá receber uma folha para responder as quatro questões sobre si de forma anônima;

3. A primeira pergunta a ser respondida é: Por que eu estou participando do Oficina de Negócios?;

4. A segunda pergunta a ser respondida é: Quais são as coisas que mais gosto de fazer?;

5. A terceira pergunta a ser respondida é: O que as pessoas me pagariam para fazer?;

6. A quarta pergunta a ser respondida é: O que as pessoas dizem que eu faço muito bem?;

7. Após responder as quatro questões, cada participante deverá colocar seu papel dentro

de uma caixa ou sacola;

9. Além de inserir as quatro perguntas já respondidas pelos participantes, o/a reaplicador/a deverá escrever na quinta coluna a pergunta "Considerando as quatro perguntas anteriores, qual negócio essa pessoa poderia criar?";

10. O/A reaplicador/a deverá retirar cada papel da sacola ou caixa, e preencher a tabela conforme as respostas. Após ler as respostas das quatro perguntas, o/a reaplicador/a deverá perguntar para os participantes, com base na análise do que foi respondido, qual seria a resposta ideal para a nova pergunta da quinta coluna. E assim, deverá ser feito com todos os papéis preenchidos;

11. Para finalizar, pode ser questionado ao grupo se os participantes conseguem identificar de quem são as respostas, possibilitando um clima de descontração e de curiosidade.

8. O/A reaplicador/a em uma cartolina deverá desenhar uma tabela com 5 colunas e a quantidade de linhas de acordo com o número de participantes da atividade;

Ação do/a Reaplicador/a

Prepare todo o material que será utilizado na formação com antecedência. Não consegue separar tudo para a execução do projeto? Separe pelo menos os materiais de cada encontro! Isso vai fazer com que você otimize o tempo e consiga aproveitar melhor a aplicação das atividades!

#DICA!

É importante organizar o ambiente em que a atividade será realizada, possibilitando um espaço de acolhimento (sugestão: organizar as cadeiras em formato de círculo). Caso a atividade seja realizada no formato on-line, sugerir que cada participante envie foto da atividade preenchida, já para a criação da tabela apresentar a tela em formato compartilhado e utilizar uma tabela em word ou powerpoint.

ATIVIDADE "QUEM É VOCÊ?"

(exemplo de como fazer a atividade)

Por que estou participando da formação empreendedora?

Quais são as coisas que mais gosto de fazer?

O que as pessoas me pagariam para fazer?

O que as pessoas dizem que eu faço muito bem?

Atividade: - Autorretrato

Confira mais informações!

Duração:
30 minutos

Recursos:
folhas A4, lápis grafite, lápis para colorir, caneta, pincel atômico e espelho.

Objetivo de aprendizagem:
compreender a importância do autoconhecimento e da autoestima e reconhecer sua própria identidade, por meio do autorretrato.

Como aplicar?

1. Perguntar aos participantes o que eles entendem por autorretrato e elaborar resposta a partir dos comentários deles;

2. Pedir para que façam seu autorretrato, buscando destacar suas características mais marcantes, mas sem esquecer dos detalhes;

3. Solicitar que a partir do desenho, escrevam 3 características próprias que gostam muito (positivas);

4. Perguntar o que os participantes acharam da experiência e explicar que essa atividade é importante para aproximação, aceitação e reconhecimento das próprias características.

Ação do/a Reaplicador/a

Criar um clima de confiança e acolhimento, distribuir os materiais, orientar a realização da atividade e cronometrar o tempo.

#DICA!

Utilizar músicas durante o momento da criação dos desenhos, criando um ambiente de acolhimento, integração e harmonia.

Atividade:
- Árvore de pensamentos

Duração:
45 minutos

Recursos:
folha da atividade e lápis/caneta.

Objetivo de aprendizagem:
compreender perspectivas de presente/futuro, possibilitando a organização de pensamentos e interesses individuais.

Como aplicar?

1. O/A reaplicador/a deve contextualizar a atividade explicando que temos pensamentos que podemser negativos e que isso pode atrapalhar os participantes ao longo da caminhada no processo, sendo interessante transformar tais questionamentos em pensamentos positivos ou em oportunidades de melhorias, por exemplo, substituir o "isso pode dar errado" por "o que fazer para dar certo?";

2. O/A reaplicador/a deverá entregar a folha da atividade com a "Árvore dos Pensamentos" e solicitar que os participantes reflitam sobre três tipos de pensamentos: positivos, negativos e aqueles pensamentos para "se guardar", ou seja, que representem aquilo em que de fato se acredita;

3. Com base na sequência indicada na folha da atividade, o/a reaplicador/a deverá provocar as reflexões "Qual é o seu propósito?", "Como você se descreve?", "Quais qualidades destacaria em você?" e "Em quais pontos você gostaria de melhorar?".

4. Após preenchimento de todas as questões apresentadas na atividade, o/a reaplicador/a deve indicar que os participantes fechem os olhos e reflitam sobre os seus objetivos

pessoais e que pensem no complemento para a frase “Eu queria...”;

5. Em seguida, recomenda-se que os participantes mudem de lugar, fechem os olhos novamente e pensem no complemento da frase “Eu quero...”;

Ação do/a Reaplicador/a

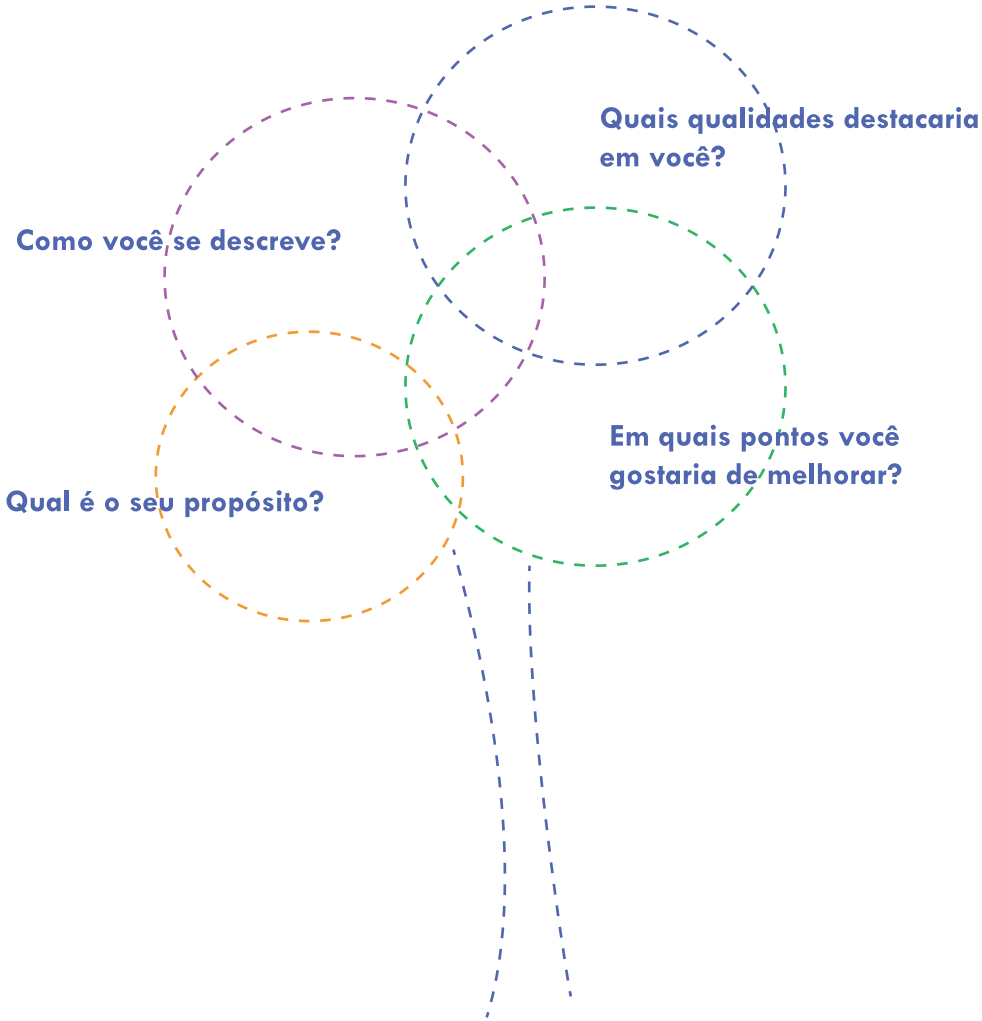
O/A reaplicador/a deverá reforçar o quanto é importante se reconhecer, compreender suas perspectivas individuais e organizar seus pensamentos.

#DICA!

Realizar a atividade com os participantes organizados em círculo pode ajudar a promover a interação entre os mesmos; disponibilizar música no ambiente da atividade pode possibilitar um melhor relaxamento da turma.

Confira mais informações!

ATIVIDADE "ÁRVORE DE PENSAMENTOS"



Pensamentos positivos

Pensamentos negativos

Pensamentos que gostaria de guardar para mim

IDENTIFICANDO PROBLEMAS

Atividade:
- Sonhos e problemas

Confira mais informações!

Duração:
45 minutos

Recursos:
Folha de resposta e lápis/caneta.

Objetivo de aprendizagem:
Reconhecer os próprios sonhos e compreender de que forma os problemas que são observados influenciam na realização dos mesmos.

Como aplicar?

1. O/A reaplicador/a deverá questionar os participantes o que significa "Sonhos" e o que significa "Problema", na concepção dos mesmos;

2. Em seguida, deve-se explicar o motivo de utilizar essas duas palavras em conjunto e o porquê de ambas se conectarem, uma vez que se utiliza o argumento da não realização de um determinado sonho devido a problemas identificados;

3. Após distribuir a folha de resposta entre os participantes, deve-se pedir que as perguntas sejam respondidas conforme é apresentada a sua explicação;

4. Para começar a fase de respostas, solicita-se que os participantes pensem em "Sonhos" por meio de três perspectivas: para a família, para a comunidade e para o país;

5. Após a conclusão das primeiras perguntas, indica-se que sejam respondidas nas mesmas perspectivas, os problemas que o participante identifica como sendo enfrentados;

6. Com a finalização da primeira etapa de perguntas, deve-se questionar "Qual é o seu

sonho pessoal?", destacando que esse sonho pode ser diferente dos três tipos de sonhos já relatados;

7. Na sequência dos questionamentos, pergunta-se "Qual problema que você enfrenta que faz com que seu sonho pessoal não seja possível nesse momento?";

8. Com o intuito de conectar à atividade "Quem é você?", pede-se para responder à pergunta: Quais são as coisas que te motivam, te inspiram, ou que você gosta muito de fazer?;

9. Ao considerar todas as respostas anteriores, deve-se orientar que os participantes pensem e respondam: Como você pode utilizar suas habilidades, coisas que te motivam e inspirações, para solucionar o problema que impede que o seu sonho pessoal se realize?;

10. Ressalta-se que a apresentação das respostas é livre, ou seja, quem se sentir à vontade poderá apresentar, porém, destaca-se que a importância da atividade é pessoal.

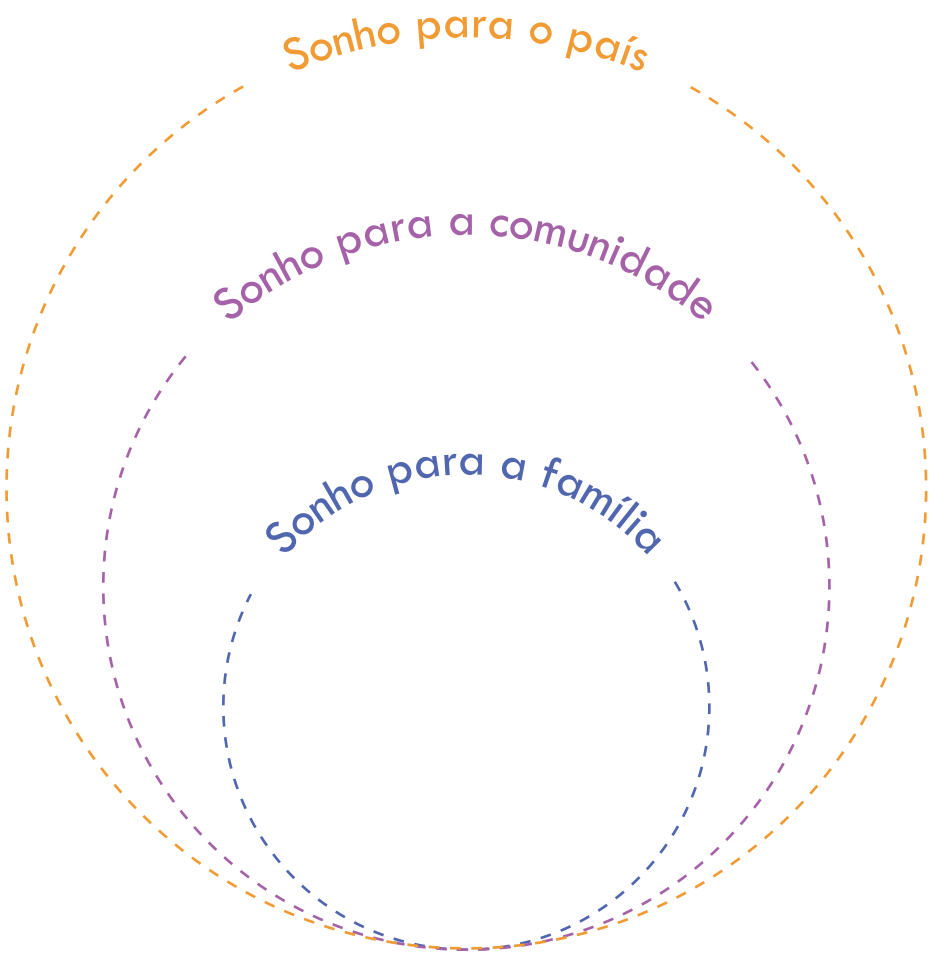
Ação do/a Reaplicador/a

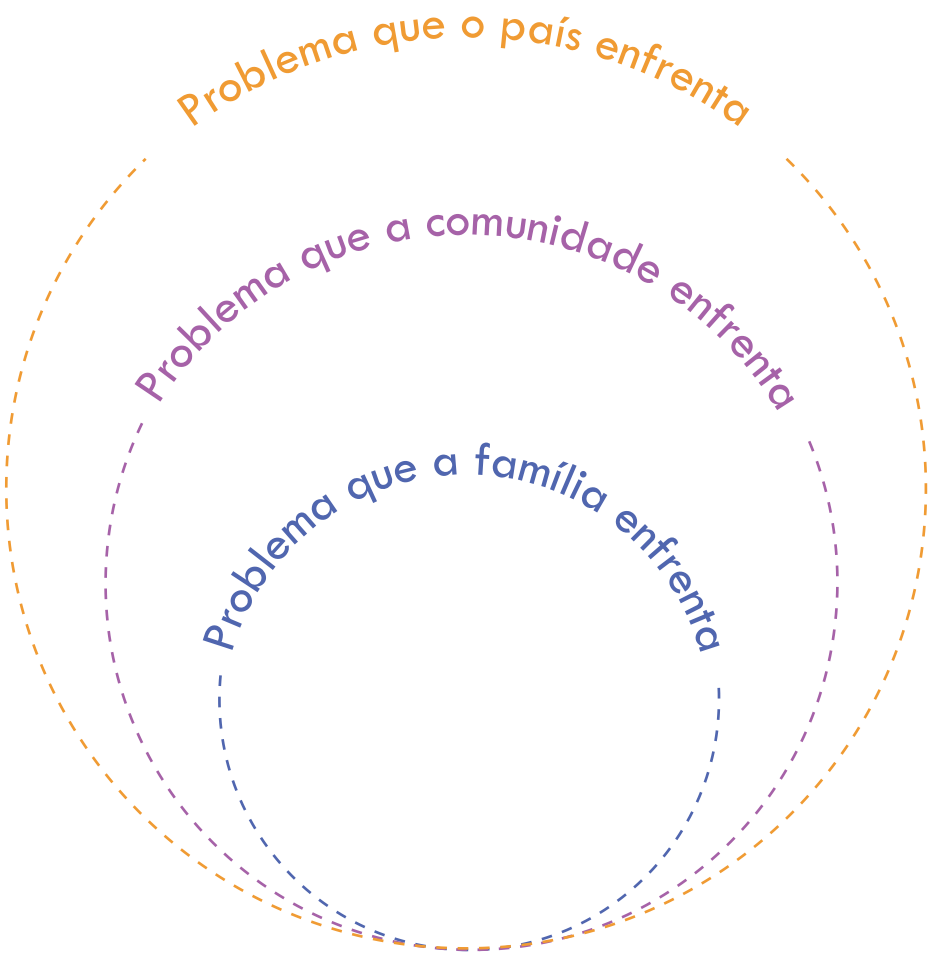
É importante que o/a reaplicador/a acompanhe o preenchimento dos participantes, tirando dúvidas, dando exemplos e contribuindo da melhor forma.

#DICA!

Preparar o espaço e os materiais a serem utilizados com antecedência; Como são muitas perguntas, buscar dividir bem o tempo de cada pergunta, para que não ultrapasse o limite estipulado para a atividade.

ATIVIDADE “SONHOS E PROBLEMAS”





ATIVIDADE "SONHOS E PROBLEMAS?"

Qual é o seu sonho pessoal?

Qual problema que você enfrenta que faz com que seu sonho pessoal não seja possível nesse momento?

Quais são as coisas que te motivam, te inspiram, ou que você gosta muito de fazer?

Como você pode utilizar suas habilidades, coisas que te motivam e inspirações, para solucionar o problema que impede que o seu sonho pessoal se realize?

Atividade:
- Esse é o problema

Confira mais informações!

Duração:
30 minutos

Recursos:
vídeos, notebook e projetor; ou pendrive, cabo hdmi e tv.

Objetivo de aprendizagem:
destacar a importância de reconhecer a raiz de um problema antes de pensar na sua solução.

Como aplicar?

1. Destacar que muitas vezes problemas comuns/básicos do dia a dia tendem a ser vistos como impossíveis de solução;

2. Apresentar dois vídeos que ilustrem essa realidade, destacando problemas gerais e suas respectivas soluções;

3. Ao finalizar a exibição dos vídeos, questionar se os participantes conseguem identificar o problema apresentado, o que o mesmo representa e qual estratégia foi utilizada para sua identificação;

4. Promover um debate sobre inovações/invenções do dia a dia e como elas facilitam a vida das pessoas;

5. Pontuar que muitas ideias surgem de um novo olhar sobre um problema já existente e como os problemas enfrentados por cada participante pode ser uma oportunidade de pensar em novas ideias e soluções.

Ação do/a Reaplicador/a

Sintetizar as principais ideias apresentadas no vídeo; Destacar a importância do impacto social de cada iniciativa; Encorajar os participantes a criarem suas próprias propostas de soluções.

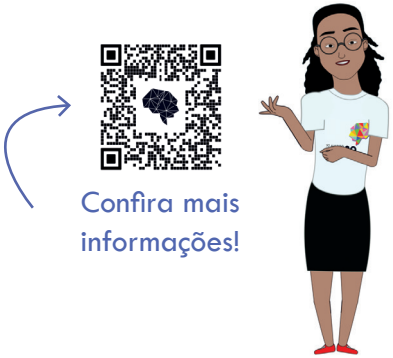
#DICA!

Escolher os vídeos de acordo com o perfil dos participantes do projeto; Priorizar vídeos que conectem com problemas locais; Preparar o espaço de exibição antes do início das atividades, testando equipamentos, imagem e áudio.

ATIVIDADE "ESSE É O PROBLEMA"

(exemplo de como fazer a atividade)

Atividade: - Inspiração



Duração:
30 minutos

Recursos:
vídeos, notebook e projetor; ou pendrive, cabo hdmi e tv.

Objetivo de aprendizagem:
Apresentar referências de iniciativas empreendedoras para inspirar os participantes a pensarem em soluções para problemas da sua comunidade.

Como aplicar?

1. O/A reaplicador/a deverá comentar que no dia a dia cada participante convive com empreendedores, seja pelos produtos que costuma adquirir, por vizinhos ou até mesmo histórias em que admira ou valoriza;

2. Após contextualizar, o/a reaplicador deverá de forma coletiva, questionar quais são as pessoas que empreendem na região e quais atividades desenvolvem;

3. Depois de uma breve discussão, o/a reaplicador/a deverá pedir que os participantes assistam três vídeos com depoimentos/histórias de empreendedores locais;

4. Após a exibição dos vídeos, abre-se novamente o espaço para um debate sobre os pontos que mais se destacaram na fala dos empreendedores.

Ação do/a Reaplicador/a

Sintetizar principais ideias apresentadas no vídeo; Evidenciar que empreender não é uma tarefa fácil, mas que é possível fazer onde se está e com o que se tem; Destacar a impor-

tância do impacto social de cada iniciativa.

#DICA!

Escolher os vídeos de acordo com o perfil dos participantes do projeto; Priorizar vídeos de empreendedores locais; Preparar o espaço de exibição antes do início das atividades, testando equipamentos, imagem e áudio.

ATIVIDADE "INSPIRAÇÃO"

(exemplo de como fazer a atividade)

Atividade:
- Somando forças

Duração:
30 minutos

Recursos:
cartelas de bingo das forças e fraquezas e lápis/caneta.

Objetivo de aprendizagem:
reconhecer suas forças e pontos de melhoria.

Como aplicar?

1. Introduzir a atividade explicando aos participantes que todos nós temos pontos fortes, pontos de melhorias e que é importante conhecê-los para o desenvolvimento pessoal;

2. Pedir para uma pessoa observar as forças e pontos de melhorias disponíveis em sua cartela, escolher uma força e um ponto de melhoria que possui, marcar na cartela e compartilhar com os demais, exemplificando por meio de uma situação em que essas características apareceram ao longo da sua vida. Os demais deverão observar em suas cartelas se possuem essa força e/ou ponto de melhorias e marcá-la(s), caso se identifique com a mesma;

3. Solicitar que outra pessoa fale uma força e um ponto de melhoria que possui sem repetir palavras que já foram citadas. Os demais devem marcar as palavras citadas. E assim, sucessivamente;

4. Abrir espaço para que cada participante compartilhe a sua experiência ao final da atividade.

Ação do/a Reaplicador/a

Motivar e encorajar os participantes a compartilhar suas percepções sobre as situações, promovendo o respeito e ressaltando a identificação entre os participantes.

#DICA!

Organizar os materiais com antecedência e ter atenção ao tempo para utilizá-lo da melhor forma, garantindo a participação de todos.

Confira mais informações!

B	I	N	G	O
controle das emoções	praticidade	egocentrismo	antissocial	paciência
timidez	dificuldade em liderar	espírito de equipe	impulsividade	organização

B	I	N	G	O
timidez	persistência	egocentrismo	adaptabilidade	comprometi-mento
organização	inflexibilidade	impaciência	raciocínio lógico	pessimismo

B	I	N	G	O
raciocínio lógico	praticidade	egocentrismo	teimosia	lealdade
timidez	dificuldade em tomar decisão	espírito de equipe	dificuldade em ouvir o outro	organização

B	I	N	G	O
teimosia	capacidade de agir com autonomia	egocentrismo	praticidade	comprometi-mento
organização	insegurança	impaciência	facilidade em aprender	impulsividade

B	I	N	G	O
capacidade de agir com autonomia	impaciência	escuta ativa	teimosia	lealdade
boa comunicação	dificuldade em tomar decisão	compro-metimento	dificuldade em ouvir o outro	dificuldade em falar em público

B	I	N	G	O
boa comunicação	ansiedade	otimismo	facilidade em aprender	dificuldade em falar em público
dificuldade em falar sobre meus sentimentos	capacidade de liderança	espírito de equipe	nervosismo	insegurança

B	I	N	G	O
raciocínio lógico	dificuldade em falar sobre meus sentimentos	escuta ativa	nervosismo	controle das emoções
boa comunicação	impaciência	capacidade de liderança	dificuldade em ouvir o outro	pessimismo

B	I	N	G	O
controle das emoções	ansiedade	otimismo	paciência	impaciência
dificuldade em falar sobre meus sentimentos	capacidade de agir com autonomia	comprometi-mento	dificuldade em falar em público	timidez

PROPONDO UMA SOLUÇÃO

Atividade:
- Ideia de negócio

Confira mais informações!

Duração:
45 minutos

Recursos:
Folha de resposta e lápis/caneta e imagens impressas.

Objetivo de aprendizagem:
Identificar a primeira proposta de negócio de cada participante durante a formação. mos.

Como aplicar?

1. Perguntar o que os participantes entendem como "Valor";

2. Apresentar um novo conceito sobre valor, diferente do valor financeiro, ressaltando que muitos produtos, serviços, empresas, marcas, instituições, presentes no dia a dia passam algum tipo de valor, e isso faz com que os seus clientes/usuários se conectem com a proposta;

3. Apresentar três imagens com produtos, situações ou problemas da comunidade e perguntar como os participantes se sentem ao ver as imagens (exemplo: mostrar um espaço verde com alguma comida; foto de alguma pessoa utilizando uma roupa ou produto de uma marca famosa; utilizar uma imagem que apresenta um problema social);

4. Em seguida, questionar quais são os valores pessoais que cada participante considera na hora que vai observar a imagem, se é algo que incomoda, algo que o tranquiliza, algo que o inspira, dentre outros;

5. Finalizar a discussão informando que a Proposta de Valor é um elemento fundamental na hora de pensar em uma ideia de negócio, pois representa o motivo da sua existência ou

aquilo que se deseja transmitir;

6. Distribuir a folha de resposta para os participantes e pedir que de forma individual respondam às seguintes questões:
- Cite exemplos de negócios da sua comunidade.
- Com qual das ideias de negócios citadas você mais se identifica?
- Que tipo de ideia não está presente na sua comunidade, mas você gostaria que tivesse e tem vontade de desenvolver?
- De acordo com suas habilidades qual seria sua ideia de negócio?
- O que você gostaria de transmitir com a sua ideia de negócio?

7. Pedir que cada participante apresente a sua ideia de negócio e que explique o porquê da sua escolha.

Ação do/a Reaplicador/a

É importante que o/a reaplicador/a acompanhe o preenchimento dos participantes, tirando dúvidas, dando exemplos e contribuindo da melhor forma.

#DICA!

Preparar o espaço e os materiais a serem utilizados com antecedência; Como são muitas perguntas, buscar dividir bem o tempo de cada pergunta, para que não ultrapasse o limite estipulado para a atividade; Escolha as imagens de acordo com o perfil dos participantes.

#FIQUEDEOLHO

Essa atividade contribui para o preenchimento do Modelo de Negócios "Canvas"

Proposta de valor

Cite exemplos de negócios na sua comunidade.

De acordo com a resposta anterior, com qual(is) dessas ideias você se identifica mais?

Que tipo de ideia não está presente na sua comunidade, mas você gostaria que estivesse e/ou tem vontade de desenvolver?

De acordo com suas habilidades qual seria sua ideia de negócio?

O que você gostaria de transmitir com a sua ideia de negócio?

Atividade:
- Mapa conceitual

Confira mais informações!

Duração:
30 minutos

Recursos:
folha da atividade e lápis/caneta.

Objetivo de aprendizagem:
refletir sobre a proposta de solução/ideia de negócio de forma ampla e considerando outros aspectos.

Como aplicar?

1. Para iniciar essa atividade, o/a reaplicador/a deverá pedir que os participantes retomem o problema identificado nas atividades anteriores, bem como reflitam sobre a proposta de solução que já estão desenvolvendo;

2. O segundo passo é apresentar a folha do mapa conceitual, indicando que a proposta é descrever em detalhes os tópicos apresentados na atividade, uma vez que serão o direcionamento para os próximos passos do projeto;

3. Recomendar que os participantes comecem pelo centro da folha, descrevendo a "ideia de negócio/proposta de solução";

4. Em seguida, o participante deverá responder "Como funcionará a ideia/solução?", em que se descreverá, de que forma a ideia acontecerá na prática;

5. A etapa posterior é responder "Quem é o cliente da ideia/solução?", recuperando o que foi utilizado na atividade Mapa de Empatia;

6. A quarta pergunta a ser respondida é "Quando o cliente utilizará a ideia/solução?", especificando a frequência ou período de utilização;

7. Logo após, o/a reaplicador/a deverá solicitar que os participantes respondam "O que a ideia/solução precisa para ser colocada em prática?", sendo importante listar as etapas necessárias para que a proposta aconteça;

8. A penúltima pergunta é "Como a minha ideia/solução vai impactar positivamente a minha comunidade?", destacando os benefícios da realização/implementação da ideia;

9. Por fim, a pergunta a ser respondida é "O que eu posso fazer para colocar a ideia em prática?", destacando o que cada pessoa vinculada a ideia pode fazer para que a ideia aconteça;

10. Para finalizar, o/a reaplicador/a deverá perguntar o que os participantes acharam da experiência de refletir sobre os pontos apresentados na atividade e abrir o espaço para quem queira compartilhar, ressaltando que a atividade não precisa ser entregue, pois é destinada à cada participante, auxiliando no desenvolvimento na sua ideia.

Ação do/a Reaplicador/a

O/A reaplicador/a deverá apresentar exemplos, tirar dúvidas e motivar os participantes a refletirem sobre sua ideia. Além disso, é importante recuperar o que já foi dito nas atividades anteriores, para que todos mantenham o foco.

#DICA!

Dividir bem o tempo, garantindo que todos respondam juntos a cada tópico, evitando apressar a finalização, pois a atividade exige concentração, foco e reflexões.

#FIQUEDEOLHO
Essa atividade contribui para o preenchimento do Modelo de Negócios "Canvas"

Atividades principais

Recursos principais

ATIVIDADE "MAPA CONCEITUAL"

Como funcionará a ideia/solução?		Quem é o cliente da ideia/solução?
O que eu posso fazer para colocar a ideia em prática?	**IDEIA/SOLUÇÃO**	Quando o cliente usará a ideia/solução?
Como a minha ideia/solução vai impactar positivamente a minha comunidade?		O que a ideia/solução precisa para ser colocada em prática?

Atividade:
- Mapa de empatia

Duração:
30 minutos

Recursos:
folha da atividade e lápis/caneta.

Objetivo de aprendizagem:
definir e compreender o perfil dos clientes para os quais se deseja projetar uma solução.

Como aplicar?

1. Perguntar se os participantes conhecem o significado de empatia e se podem dar um exemplo prático do que seria, permitir que cada um possa expressar sua opinião. Deve-se associar o conceito de empatia com a proposta dos projetos, se possível citando exemplos, explicar que um dos principais determinantes de uma solução é a pessoa que irá utilizá-la, ou seja, a usuária/cliente;

2. O/A reaplicador/a deverá entregar a folha de resposta da atividade e indicar que os participantes preencham a primeira parte, que corresponde à definição do cliente. A primeira etapa da atividade será a construção de um personagem que seria o "cliente ideal" de cada proposta, ressaltando características da maioria do público-alvo, por mais que haja o entendimento que esse público pode ser variado. São características essenciais para essa definição: idade, sexo, local onde mora, escolaridade, dentre outras informações que são necessárias para uma melhor compreensão do projeto. Exemplo: Helena, mulher, 50 anos, ensino médio completo, que mora em Santa Luzia do Itanhy e cozinha muito bem;

3. Após a definição de quem será o personagem/cliente ideal, deve-se apresentar o Mapa de Empatia, destacando brevemente os seus principais elementos como a caracterização da

pessoa que está no meio e o que deve ser inserido em cada espaço;

4. Recomendar que os participantes comecem respondendo "o que a pessoa sente?", considerando suas características e buscando se colocar em situações que a própria pessoa possa ter vivenciado ou está vivenciando;

5. Logo após, indique que a próxima pergunta norteadora deve ser "o que a pessoa costuma escutar de outras pessoas?", refletindo com base nas pessoas que estão em volta ou que convivem com a sua personagem;

6. A terceira pergunta é "o que ela gosta de fazer?", e deve ser respondida considerando os prováveis interesses da pessoa descrita;

7. Em seguida, a pergunta deve ser "o que ela costuma ver à sua volta?", com base no ambiente em que a pessoa mora ou frequenta ou até mesmo nos elementos que a mesma mais direciona seu olhar, pode ser, inclusive, seus incômodos;

8. Por fim, pedir que os participantes observem os dois quadrantes finais das ferramentas que destacam dores e ganhos, com isso, deve-se explicar que as respostas desses dois itens deve ser pautada associando à proposta de solução visualizada pela equipe. Ou seja, em "Dores/Obstáculos", deve-se refletir sobre "quais as dores essa pessoa tem para consumir o produto/serviço proposto?", considerando as barreiras, dificuldades e obstáculos necessários para que isso ocorra. Em seguida, no tópico "Ganhos/Benefícios", serão pensados em quais ganhos a pessoa tem ao consumir/acessar/utilizar esse produto/serviço/solução, o que a pessoa ganharia com isso?

Ação do/a Reaplicador/a

Reforçar que o direcionamento para o preenchimento das informações deve ser sempre a pessoa que vivencia o problema que a proposta da equipe busca solucionar; Responder dúvidas ao longo da aplicação da ferramenta.

#DICA!

Organizar os materiais com antecedência e dividir a atividade de forma que o tempo disponível seja utilizado da melhor forma.

#FIQUEDEOLHO

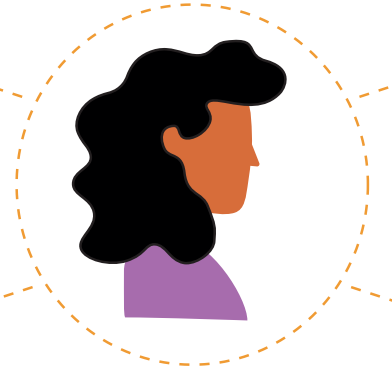
Essa atividade contribui para o preenchimento do Modelo de Negócios "Canvas"

Confira mais informações!

Nome: _ _ _

O que a pessoa costuma escutar de outras pessoas?

O que a pessoa escuta?



O que a pessoa faz?

O que ela costuma ver à sua volta?

Dores	Ganhos

Atividade:
- Quem me apoiará?

Duração:
30 minutos

Recursos:
folha de resposta e lápis/caneta.

Objetivo de aprendizagem:
reconhecer a importância de se trabalhar em equipe e como é possível fazer parcerias para viabilizar ideias.

Como aplicar?

1. Perguntar se os participantes já pensaram em quem poderia apoiar na realização das suas respectivas ideias e explicar a importância de contar com apoio para a realização daquilo que se espera de cada projeto;

2. Explicar que um dos primeiros locais em que se encontra apoio é dentro da própria família, portanto, solicitar que reflitam e respondam: Quem da minha família me apoiará na minha ideia de negócio?;

3. Em seguida, considerando que amigos ou pessoas da própria comunidade podem colaborar com a ideia, deve-se responder: Quem da minha comunidade me apoiará na minha ideia de negócio?;

4. Ao pensar de forma mais ampla, deve-se estimular que os participantes reflitam "Quais pessoas/instituições de fora da minha comunidade poderão me apoiar na minha ideia de negócio?";

5. Para finalizar, o/a reaplicador/a deve ressaltar a ideia de também se trabalhar com ou-

tros negócios em parceria, afinal, para fortalecer o impacto do seu negócio, é interessante conectá-lo com outros, assim, responde-se: Quem eu posso apoiar com a minha ideia de negócio?;

6. Pedir que os participantes relatem a experiência e o que acharam sobre refletir sobre o tema.

Ação do/a Reaplicador/a

Apoiar os participantes em casos de dúvidas, promovendo a reflexão sobre as perguntas e o papel que cada participante tem na contribuição de ações coletivas.

#DICA!

Apresentar exemplos, sempre que houver necessidade e utilizar o tempo da melhor forma possível.

Confira mais informações!

ATIVIDADE "QUEM ME APOIARÁ?"

Quem da minha família me apoiará na minha ideia de negócio?

Quem da minha comunidade me apoiará na minha ideia de negócio?

Quais pessoas/instituições de fora da minha comunidade poderão me apoiar na minha ideia de negócio?

Quem eu posso apoiar com a minha ideia de negócio?

Atividade:
- Jornada do usuário

Confira mais informações!

Duração:
60 minutos

Recursos:
folha da atividade, lápis/caneta, folhas A4.

Objetivo de aprendizagem:
entender o que é a jornada do usuário e criar a jornada dos possíveis usuários da sua ideia de negócio.

Como aplicar?

1. Apresentar um exemplo prático do que seria o caminho percorrido pelo usuário/cliente desde o problema até chegar a utilizar um produto/serviço;

2. Para fortalecer o debate, solicita-se que os participantes comentem o que entendem por tecnologia e de que forma se relacionam com a mesma;

3. Após ouvir a resposta de todos os participantes, o/a reaplicador/a deverá comentar que muitos produtos e serviços são encontrados por meio da internet, assim como questões como logística, desenvolvimento de novos produtos e até as vendas, são possibilitadas pelo uso da tecnologia, de modo que é preciso considerar esses elementos nas ideias que estão surgindo agora;

4. A atividade será respondida em duas etapas conforme a divisão apresentada na folha. Para começar explica-se a importância de reconhecer o trajeto vivenciado pelo usuário/cliente e a forma que o mesmo se relaciona com a proposta de solução, pedindo para que os participantes observem que na folha há três espaços: antes, durante e depois. Esses tópicos correspondem aos períodos vivenciados pelo cliente da sua proposta, em que o primei-

ro indica o que as pessoas faziam antes de existir o seu serviço/produto/ideia; o segundo representa o que as pessoas fazem durante o uso do serviço; e o terceiro o representa o que elas fazem depois de utilizar. Cada participante deve preencher com informações relacionadas à sua proposta de solução;

5. Ao concluir essa etapa, abre-se o espaço para que os participantes apresentem o que já definiram;

6. Para finalizar, cada participante deverá responder abaixo "Como a tecnologia pode ser utilizada na minha ideia de negócio?".

Ação do/a Reaplicador/a

O/A reaplicador/a deverá apresentar exemplos, tirar dúvidas e motivar os participantes a refletirem sobre sua ideia.

#DICA!

Para contextualizar, destaque um exemplo em que possa abordar todos os aspectos da atividade, isso pode ser definido com a ajuda dos participantes.

#FIQUEDEOLHO
Essa atividade contribui para o preenchimento do Modelo de Negócios "Canvas"

#FIQUEDEOLHO
Essa atividade contribui para o preenchimento do Modelo de Negócios "Canvas"

ATIVIDADE "JORNADA DO USUÁRIO"

Antes

Durante

Depois

Como a tecnologia pode ser utilizada na minha ideia de negócio?

Atividade:
- Custos e receitas

Duração:
30 minutos

Recursos:
folha da atividade, lápis/caneta, cartolina e pincel atômico ou quadro e giz.

Objetivo de aprendizagem:
compreender que cada ideia de negócio/proposta de solução possui custos para sua realização, assim como precisa ser sustentável financeiramente.

Como aplicar?

1. O/A reaplicador/a deverá iniciar a atividade perguntando o que os participantes entendem por "Custos" e "Receitas", anotando palavras-chaves em uma cartolina ou em um quadro;

2. Após todos os participantes comentarem, o/a reaplicador/a deverá considerar as palavras-chaves e também contribuir para a criação do conceito, que de forma oral deve ser sintetizado;

3. Deve-se destacar de forma simples, principalmente, que "custos" representam tudo aquilo que precisa ser "comprado" ou "adquirido" para que um produto/serviço aconteça e que esteja vinculado a um valor financeiro; por outro lado, "receitas", representam todos os valores recebidos pela venda de um produto ou serviço, em outras palavras, é como a ideia de negócio/proposta de solução se manterá, também vinculada a valores financeiros;

4. Como continuidade da atividade, o/a reaplicador/a pedirá que os participantes reflitam quais são os "custos" e as "receitas" previstas para as suas ideias de negócios/propostas de solução e as listem na folha da atividade;

5. Em seguida, recomenda-se que os participantes façam as somas de cada uma das colunas, ou seja, a soma de custos e a soma de receitas, compare os valores e reflitam sobre o que cada um representa.

Ação do/a Reaplicador/a

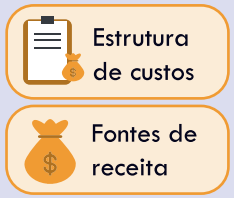
O/A reaplicador/a deverá apresentar exemplos, tirar dúvidas e motivar os participantes a refletirem sobre sua ideia.

#DICA!

Conceitos complementares podem ser utilizados como educação financeira e lucro, para que os participantes entendam a importância de se abordar tais temas.

#FIQUEDEOLHO

Essa atividade contribui para o preenchimento do Modelo de Negócios "Canvas"



Confira mais informações!

Custos (R$)	Receitas (R$)
Total (R$)	Total(R$)

PREPARANDO A APRESENTAÇÃO

Atividade: - CANVAS - Modelo de Negócio

Duração:
30 minutos

Recursos:
folha da atividade, 1 ápis/caneta, folhas A4

Objetivo de aprendizagem:
possibilitar que os participantes sintetizem todos os conhecimentos e ferramentas desenvolvidas ao longo da formação, organizando a ideia de negócio no formato do Canvas.

Como aplicar?

1. Explicar o que o canvas de Modelo de Negócios possibilita a organização do empreendimento por meio de nove blocos (segmentos) a serem preenchidos pelo participante a fim de explicar em uma única folha de papel o funcionamento do negócio;

2. Solicitar que preencham a PROPOSTA DE VALOR, que é uma frase que representa a sua ideia de negócio, algo que você gostaria de levar ao seu cliente, mas que não é a sua solução, seria algo à mais, reforçando a ideia da proposta de solução criada ao longo do projeto. Por exemplo: deixar o cliente mais feliz, proporcionar a melhor experiência de utilização, frases desse tipo;

3. Em seguida, os participantes devem preencher em CLIENTES, que deve retomar o perfil de clientes que o participante criou no Mapa de Empatia;

4. Logo após, indique que os participantes preencham CANAIS, colocando as formas de comunicação/interação com seu cliente, como redes sociais, delivery, dentre outras;

5. Ao dar continuidade, solicite que respondam o tópico RELACIONAMENTO COM CLIENTES, inserindo informações sobre a sua forma de manter o contato com o cliente, por exemplo, se a proposta for um site, terá um espaço para tirar dúvidas? Ocorrerão visitas presenciais? O contato seria por meio de reuniões virtuais? Esses e outros pontos devem ser descritos nessa parte;

6. Como forma de conectar com a atividade "Custos e Receitas", preencha o item FONTES DE RECEITA, relatando de que forma entrará dinheiro no seu negócio, ou seja, o que será comercializado, se são produtos, serviços, publicidade, dentre outros;

7. Indicar que em ATIVIDADES PRINCIPAIS, os participantes deverão inserir todas as atividades que o negócio vai desenvolver, conectando com a atividade "Mapa Conceitual";

8. No item PARCERIAS PRINCIPAIS, o/a reaplicador/a deverá indicar que os participantes reflitam sobre parceiros do seu negócio, lembrando do que já foi trabalhado na atividade "Quem me apoiará?";

9. Para finalizar, em RECURSOS PRINCIPAIS, indique que o preenchimento deve ser pautado com as informações sobre tudo o que você precisa para realizar suas atividades, tanto recursos financeiros, como materiais ou pessoas para colaborar. Em ESTRUTURA DE CUSTOS, indique para que o participante coloque tudo precisará comprar ou contratar para que seu negócio aconteça, ressaltando que esses itens foram observados nas atividades "Mapa Conceitual" e "Custos e Receitas";

Ação do/a Reaplicador/a

O/A reaplicador/a deverá apresentar exemplos, tirar dúvidas e motivar os participantes a refletirem sobre sua ideia.

#DICA!

Relembrar o que foi feito nas atividades anteriores e como elas se encaixam dentro do Canvas, ressaltando que o Modelo de Negócio é a síntese do que já foi trabalhado no projeto ao longo de toda a formação.

Confira mais informações!

Parcerias principais
Atividades principais
Recursos principais
Proposta de valor
Relacionamento com clientes
Canais
Clientes
Estrutura de custos
Fontes de receita

Atividade: - Pitch

Confira mais informações!

Duração:
60 minutos

Recursos:
folha da atividade, lápis/caneta, folhas A4.

Objetivo de aprendizagem:
construir uma apresentação da ideia de negócio/proposta de solução.

Como aplicar?

1. O/A reaplicador/a deverá explicar que o pitch é a apresentação que representa a finalização do ciclo do projeto, com o intuito de receber feedbacks e implementar melhorias nas ideias;

2. Solicitar que os participantes leiam atentamente as perguntas e as "dicas" abaixo de cada enunciado;

3. Após preencher todas as questões, o/a reaplicador/a deverá unir todas as respostas que anotou no papel, e em uma folha em branco, transforme-as em um texto único, que servirá como roteiro para sua apresentação;

4. Deve-se destacar que os participantes conectem as respostas, sem citar o enunciado das questões, mas criando uma coerência no texto, no entanto, é opcional falar ou não o valor estipulado para que a ideia de negócio seja colocada em prática;

5. Para finalização, abre-se o espaço para que os participantes ensaiem a apresentação do pitch.

Ação do/a Reaplicador/a

O/A reaplicador/a deverá apresentar exemplos, tirar dúvidas e motivar os participantes a descreverem sua ideia.

#DICA!

Para contextualizar, simule a criação de um roteiro, com um exemplo sugerido pelos participantes, para que os mesmos visualizem na prática como o pitch será apresentado considerando os pontos listados.

APRESENTANDO O PITCH

Para apresentar o pitch, o participante terá de 3 a 5 minutos, conforme definição do/a reaplicador/a ao analisar a situação de cada turma.

As apresentações serão assistidas por 3 avaliadores, que irão considerar aspectos como inovação, potencial de escala, equipe, próximos passos da ideia, impacto na comunidade, sustentabilidade financeira e uso da tecnologia digital. Após cada apresentação, será aberto o espaço para que cada avaliador possa dar feedbacks, dar sugestões ou tirar dúvidas. O objetivo desses comentários não é o de julgar se a ideia é boa ou ruim, mas sim, de destacar quais pontos no projeto de cada participante podem ser melhorados.

Se a apresentação do pitch for gravada.

Escolha uma parede de fundo liso, para não causar distrações, e grave um vídeo de até 3 minutos com a sua apresentação construída na atividade anterior. Lembre-se de considerar o máximo de pontos que você relatou no texto do seu roteiro.

ATIVIDADE "PICTH"

01. Qual seria a frase/palavra impactante que mais representaria sua ideia de negócio? Dica: Utilize até 7 palavras. Deve ser objetiva e chamar atenção para a essência do problema que você busca resolver com a ideia de negócio.

02. Se você pudesse contar em formato de história o problema que você busca solucionar com a sua ideia, como seria? Dica: Seja sucinto e busque criar empatia com o público. Exemplos e histórias inspiradoras podem ajudar você.

03. Qual a solução que você traz no seu negócio? Dica: Explique o funcionamento do seu produto ou serviço.

04. De que forma seu negócio impacta a sociedade? Dica: você pode comentar sobre os atores envolvidos, o local, fatores sociais e culturais, dentre outros. Cite os mais importantes.

05. Qual é o seu tamanho de mercado? Dica: comente seu público-alvo com clareza. Vale à pena retomar as personas que você criou no mapa de empatia e observar o seu canvas.

06. Qual o valor que sua ideia de negócio precisa para iniciar? Como ela vai se sustentar financeiramente? Dica: utilizar informações da planilha financeira e dos produtos que serão oferecidos pelo negócio.

07. Quais são os diferenciais do seu negócio em relação as outras iniciativas do segmento? Dica: comentar o que diferencia o seu negócio dos potenciais concorrentes e serviços semelhantes.

08. Como os seus produtos e serviços chegarão aos clientes? Como a tecnologia estará presente na sua ideia de negócio? Dicas: comentar sobre os canais de comunicação, venda e divulgação.

09. Quem seria a equipe do seu negócio? Dicas: falar o nome das pessoas e as funções.

10. Qual seria a informação final sobre o seu negócio e quais os próximos passos você acredita que seriam o caminho para execução da proposta de negócio? Dicas: Escolha uma frase curta e que seja convidativa, apresente de forma confiante os próximos passos da ideia.

Respostas

CONTEÚDO EXTRA

Jogo:
- Quiz da Feira

Como jogar?

1. A cada rodada todos os participantes, ao mesmo tempo, devem tirar do monte de cartas uma carta. Como são 16 perguntas, é ideal que participem 2, 4 ou 8 jogadores por vez + o mediador, que estará com o gabarito do jogo;

2. Durante um tempo estabelecido entre os participantes, que pode ser de 1 ou 2 minutos, acorda- dos previamente com o mediador, cada participante deverá responder a pergunta da sua carta;

3. Ao final do tempo, cada participante deverá revelar sua resposta para o mediador, que conferi- rá no gabarito e responderá com "correto" ou "errado". Caso a resposta esteja correta, o media- dor poderá fazer comentários sobre, para que os demais acompanhem o raciocínio e percebam o acerto. Caso esteja errada a resposta, a carta deverá ser virada novamente e colocada ao lado do monte de cartas que ainda não foram reveladas, formando assim um novo monte;

4. Caso a resposta da carta esteja correta, o participante deverá ficar com a carta, pois a mesma servirá na hora da contagem dos pontos;

5. Ao final das rodadas, ou seja, após revelar todas as cartas do monte principal, deve-se somar os valores de cada participante, isto é, das cartas que os mesmos acertaram a resposta.

6. O participante que tiver o menor valor na rodada, poderá retirar uma carta no monte de perguntas que foram respondidas erradas e tentar uma segunda resposta (caso já tenha respon- dido antes a mesma) ou até mesmo tentar a sorte em uma nova. Não é obrigatório a formação desse segundo monte ao longo das rodadas, afinal, se todos acertarem, dá-se sequência ao jogo normalmente. Destaca-se que só poderá retirar do monte e apenas uma carta, o participante com menor pontuação. Ao final desse movimento, observa-se novamente o valor de cada participante;

7. Para finalizar, cada participante escolhe um número de 1 a 8, que corresponde a um novo produto da lista do mediador, e diante do desafio deverá ver qual é o seu saldo final;

8. Em caso de empate, deve-se jogar "cara ou coroa", conforme a moeda presente no kit do jogo. Vence o jogo o participante com maior valor final.

Conteúdo do jogo

16 Cartas problemas	1 moeda com cara e coroa
1 Lista de produtos com imagens e preços	Papéis de rascunho
1 Gabarito	1 Lápis e borracha
1 Lista Surpresa	30 cartas dos produtos

Recortar

Tomate

R$ 7,00 kg

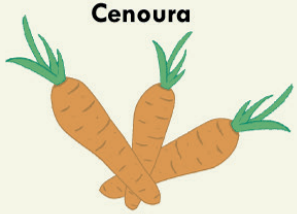
Banana

R$ 3,50 a dúzia

Cebola

R$ 2,10 kg

Cenoura



R$ 3,00 kg

Uva

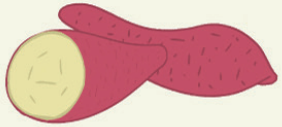
R$ 8,00 kg

Pimentão

R$ 0,50 un

R$ 2,00 pc 5 un

Batata doce



R$ 4,00 kg

Quiabo

R$ 2,50 pc 20 un

Pé de moleque

R$ 3,00

Maçã

R$ 0,50 un

Macaxeira

R$ 3,00 kg

Melancia

R$ 3,00 un

Goiaba

R$ 3,00 5 un

Coentro

R$ 2,50

Inhame

R$ 5,00 kg

Couve

R$ 1,50

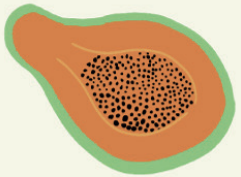
Coco verde

R$ 2,00 un

Melão

R$ 5,00 un

Mamão

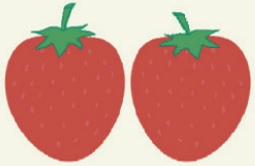


R$ 2,50 un

Chuchu

R$ 3,50 kg

Morango



R$ 5,00 bandeja

Abacaxi

R$ 2,50 un

Limão

R$ 0,40 un

R$ 4,50 pc 14 un

Laranja

R$ 0,50 un

R$ 12,00 pc 30 un

Beiju

R$ 2,00

Geladinho

R$ 2,00 un

Pera

R$ 0,70 un

Manga

R$ 0,50 un

Jaca

R$ 4,00 bandeja

Alface

R$ 2,00

João precisa comprar tomate para temperar a carne do seu almoço. Quantos gramas de tomate daria para comprar com R$ 3,15?

Você ganhou: R$ 7,00

1

Ana foi à feira e precisa comprar 1,7 kg de cebola e 1 dúzia de bananas. Em qual dessas compras ela pagaria menos?

Você ganhou: R$ 3,50

2

João precisa comprar a mesma quantidade de cenoura e chuchu para fazer uma sopa, porém só tem 5,00 reais. Considerando que ele precisa de 1 kg de chuchu e o resto de cenoura, e que o preço do quilo do chuchu é 3,50 kg e 3,00 a cenoura, quantos gramas de cenoura ele vai poder comprar de cenoura após comprar o chuchu?

Você ganhou: R$ 3,00

3

Na banca da feira que vende o pimentão, existem duas formas de adquirir o produto. A unidade custa R$ 0,50, e o pacote com 5 unidades custa R$ 2,00. Eu preciso adquirir apenas 22 unidades. Quanto eu preciso pagar? E quantos pacotes e unidades eu compraria?

Você ganhou: R$ 2,00

4

Na feira, um pacote de quiabos vem com 20 quiabos, cada pacote custa R$ 2,50. Eu tenho 15 reais. Quantos pacotes de quiabo consigo comprar? E no final, com quantas unidades de quiabo poderei ficar?

Você ganhou: R$ 2,50

6

Eu encontrei uma oferta na feira, onde cada pé de muleque custa 3 reais e cada beiju custa 2 reais. Moram 7 pessoas em minha casa, quero que todos comam os dois produtos, sendo uma unidade de cada. Possuo 25 reais na carteira, quanto tenho que tirar no banco para poder levar pé de muleque e beiju para todos?

Você ganhou: R$ 3,00

7

Maria foi à feira e precisa comprar pelo menos 5 kg de macaxeira. Quantos quilos ela conseguirá comprar com R$ 16,80? Ela pode usar todo o recurso na compra.

Você ganhou: R$ 3,00

8

Se uma melancia custa 3,00 reais e duas melancias custam 6,00 reais, e seguíssemos essa mesma lógica sucessivamente onde 3 melancias custam 9 reais, enquanto 4 custam 12. Quantas melancias seriam possíveis comprar com 45 reais?

Você ganhou: R$ 3,00

9

A mãe de Marcela adora consumir hortaliças e suas principais predileções são: coentro, alface e couve. O alface ela gosta de consumir uma boa quantidade por dia na salada. O coentro ela utiliza na salada e no feijão. Já a couve, ela gosta de consumir 3 vezes por semana. Marcela, que costuma fazer as compras de casa e em conversa com sua mãe, percebeu que por semana, a família consome três pés de alface, um molho de coentro e um molho de couve. Considerando essa quantidade e os valores dos produtos, quanto Marcela precisa reservar para comprar esses produtos na feira?

Você ganhou: R$ 2,50

11

A família de Juliana adora tomar água de coco. Com ela, moram 5 pessoas, dessas, 4 consomem água de coco todos os dias. E uma delas é um pouco mais gulosa, e toma dois cocos por dia. Juliana pretende comprar uma porção de cocos que dê para 3 dias. De quantos cocos ela precisa? E quanto ela pagaria por todos esses cocos?

Você ganhou: R$ 2,00

12

Marcos quer fazer uma salada de frutas com mamão, melão, abacaxi, uva e morango. Esses são os preços dos produtos:
Melão: 5,00 reais inteiro
Mamão: 2,50 reais unidade
Uva: 8,00 kg
Morango: 5 reais a bandeja
Abacaxi: 2,50 reais a unidade
Ele só tem 25 reais para comprar todos esses produtos, qual seria uma compra totalmente equilibrada em valores para ele?

Você ganhou: R$ 8,00

13

Carlos tem um restaurante e um dos sucos que mais sai é o de laranja com limão. Para cada duas laranjas, ele coloca um limão, e essa porção dá um copo de 350ml. Por semana, João vende em média 10 sucos desses por dia, e semanalmente, na feira, ele costuma comprar uma quantidade de laranjas e limões que durem a semana inteira, ou seja, 7 dias. Para garantir o estoque perfeitamente igual da semana, quantas laranjas e quantos limões, João precisa comprar? Considerando que a laranja sai por R$ 0,30 e o limão sai por R$ 0,40, qual valor total ele terá que pagar ao feirante?

Você ganhou: R$ 4,50

14

Ana foi à feira e levou seu filho, mas teve que deixá-lo com uma amiga, pois teria que andar muito, a amiga vende geladinho, cada um custa 2 reais, disse a ela que se ele pedisse algum geladinho pagaria quando voltasse, ela demorou meia hora, quando voltou ela disse que a cada 5 minutos ele pegava um, quanto Ana deve à sua amiga?

Você ganhou: R$ 2,00

16

Letícia recebeu uma missão: comprar batata-doce para sua avó e fazer a receita de um doce de batata-doce que é tradicional na sua família. Sua avó deu R$ 6,00 e indicou que fosse comprado pelo menos dois quilos do produto. Chegando à feira, o quilo mais barato que ela encontrou foi R$ 4,00, quantos gramas do produto ela conseguiu levar para casa?

Você ganhou: R$ 4,00

5

Para fazer um suco de goiaba de 1 litro é necessário 6 goiabas. Pedro acabou de descobrir que 3,00 reais de goiaba são 5 goiabas. Quanto Pedro gastaria para fazer 15 litros de suco?

Você ganhou: R$ 3,00

10

Eu quero fazer um bolo de maçã, mas para fazer a receita diz que preciso de 14 maçãs, na feira a cada 2 maçãs eu pago 1 real, quanto irei gastar para suprir a necessidade de maçãs?

Você ganhou: R$ 0,50

15

LISTA EXTRA

Pera

R$ 0,70 un

1 - Pera, R$ 0,70 centavos/unidade
Situação: Você deve comprar 5 peras com seu dinheiro arrecadado ao longo do jogo. - R$ 3,50

Manga

R$ 0,50 un

2 - Manga, R$0 ,50 centavos/unidade
Situação: Você deve comprar 5 mangas com seu dinheiro arrecadado ao longo do jogo. - R$ 2,50

Troco

3 - Troco, R$ 4,50
Situação: Pela compra realizada na semana passada, você deverá receber R$ 4,50 de troco + R$ 4,50

Jaca

R$ 4,00 bandeja

4 - Jaca, R$ 4,00 bandeja
Situação: Como você gosta de jaca, você não vai resistir a promoção de comprar duas bandejas por R$ 7,00. - R$ 7,00

Inhame

R$ 5,00 kg

5 - Inhame, R$ 5,00 kg
Situação: O inhame que você comprou na feira na semana passada não cozinhou mesmo o vendedor garantindo que cozinharia, por esse motivo, o feirante resolveu te devolver o valor de R$ 5,00, utilizado na compra do produto. + R$ 5,00.

Empréstimo

6 - Empréstimo, R$ 4,00
Situação: Você viu um pacote de alho por R$ 4,00, mas não tem dinheiro para comprar. Escolha um dos participantes e pegue esse valor emprestado. +R$ 4,00 pra você e -R$ 4,00 de outro participante.

Seu dinheiro

7 - Seu dinheiro, R$3,00
Situação: Seu dinheiro para comprar na feira sobrou, escolha um dos participantes e repasse R$ 3,00 para ele. -R$ 3,00 seu e +R$ 3,00 para outro participante.

Oferta irrecusável

8 - Oferta Irrecusável, R$ 5,00
Situação: Você não vive sem tomar suco de maracujá. Aproveite a promoção e leve um pacote por R$ 5,00. -R$ 5,00.

GABARITO

Nº da Pergunta	Resposta
1	450 g
2	A banana, pois daria R$ 3,50 ante R$ 3,57 do 1,7 kg de cebola.
3	500 g
4	Pagaria R$ 9,00, sendo 4 pacotes de 5 unidades, total de 20, mais duas unidades avulsas, total de 22 unidades.
5	1,5 kg de batata-doce
6	6 pacotes, total de 120 quiabos.
7	R$ 10,00
8	5,6 kg
9	15 melancias
10	R$ 54,00, pois para 15 litros seriam necessárias 90 goiabas, já que seriam 6x15. Se a cada R$ 3,00 são 5 goiabas, para alcançar 90 goiabas, teríamos 90 (quantidade total)/5 (quantidade por compra de R$ 3,00) = 18. 18x3 (valor pago a cada compra de R$ 3,00)=R$ 54,00

Nº da Pergunta	Resposta
11	R$ 10,00
12	Ela precisaria de 12 cocos e pagaria R$ 24,00.
13	1 melão, 2 mamões, 625g de uva, 1 bandeja de morango e 2 abacaxis, ou seja, R$ 5,00 para cada produto.
14	Para fazer 10 sucos por dia durante 7 dias, Carlos precisará de 140 laranjas e 70 limões. Desse modo, se cada pacote de limão vem com 12 unidades, ele pode adquirir 5 pacotes (total de 70 unidades), total de R$ 22,50. Quanto às laranjas, se cada pacote de laranjas vem com 30 unidades, ele pode adquirir 4 pacotes de laranjas (total de 120 unidades) + 10 unidades avulsas, ou seja, 4xR$ 12,00 = R$ 48,00 + 20xR$ 0,50 = R$ 10,00, totalizando R$ 58,00. Somando o total gasto com limões e laranjas, teremos R$ 22,50+58,00= R$ 80,50.
15	R$ 7,00
16	R$ 12,00

PRODUTOS DA FEIRA

Tomate
Cebola
Banana
Cenoura
Chuchu
Pimentão
Batata-doce
Quiabo
Pé de Moleque
Beiju
Macaxeira
Melancia
Goiaba
Coentro
Alface
Couve
Coco Verde
Melão
Mamão
Uva
Morango
Abacaxi
Limão
Laranja
Maçã
Geladinho

Recortar e colar as faces das moedas Cara e Coroa

Jogo:
- Troca de Gastos

Como jogar?

1. A cada rodada todos os participantes, ao mesmo tempo, devem tirar do monte de cartas uma carta. Como são 16 perguntas, é ideal que participem 2, 4 ou 8 jogadores por vez + o mediador, que estará com o gabarito do jogo;

2. Cada participante deve escolher uma carta "salário" cujo valores corresponderão aos valores R$ 1.500,00, R$ 2.000,00, R$ 2.500,00 ou R$ 3.000,00. O monte de cartas-salário deverá estar virado para baixo;

3. Após a definição do salário, cada participante deverá escolher uma carta do segundo monte de cartas, o de "Desafio Financeiro", dessa vez o conteúdo é formado por dívidas e/ou custos. O monte de cartas de dívidas e/ou custos deverá estar virado para baixo;

4. Após todos pegarem as cartas, o mediador deverá indicar que as cartas sejam trocadas entre as duplas, ou seja, a carta que um participante de uma fila pegou, deve ser trocada com a sua dupla correspondente da outra fila, mas será informado, que apesar da troca, a carta permanece sendo de quem pegou primeiro. O intuito da troca é apenas a visualização da carta da dupla;

5. O mediador deverá indicar que cada participante analise a situação da sua dupla. Ou seja, cada jogador, deverá ouvir os conselhos da sua dupla sobre a utilização dos valores do seu salário em relação à sua carta de dívida e/ou

custos. Para nortear essa conversa, deve ser questionado o valor que a dupla ganha (carta escolhida no início), como a pessoa deve utilizar o seu salário considerando sua dívida ou custo e como ela poderia superar essa situação durante 10 minutos de conversa, sendo 5 minutos para cada participante analisar a situação da sua dupla;

6. Após o tempo estipulado, cada participante pode compartilhar com os demais participan- tes a solução sugerida pela sua dupla para superar a sua situação. Nesse momento, as cartas de dívidas e/ou custos retornam para o participante;

7. Cada participante deve escolher uma carta Bônus (cartas com valores positivos). O monte de cartas Bônus deverá estar virado para baixo;

8. Considerando o Salário, o Desafio Financeiro e a Carta Bônus, peça para que cada partici- pante faça as contas de quanto tem de recurso financeiro no momento. Vence quem ficar com mais dinheiro no final.

Conteúdo do jogo

12 Cartas de Salário, sendo 3 com cada valor

8 Cartas Bônus

8 Cartas de Desafio Financeiro

Cartas Salário

VOCÊ GANHA R$ 1.500,00/MÊS.

VOCÊ GANHA R$ 2.500,00/MÊS.

VOCÊ GANHA R$ 2.000,00/MÊS.

VOCÊ GANHA R$ 3.000,00/MÊS.

Cartas Bônus

VOCÊ VENDEU SEU ANTIGO CELULAR E CONSEGUIU R$ 1.500,00 PELO APARELHO

SEUS INVESTIMENTOS DERAM UM LUCRO DE R$ 600,00

VOCÊ SE LEMBROU QUE TINHA GUARDADO R$ 250,00 NA SUA MOCHILA.

VOCÊ GANHOU UM AUMENTO SALARIAL DE R$ 200,00/MÊS

VOCÊ QUEBROU O COFRINHO QUE COSTUMA GUARDAR MOEDAS E CONSEGUIU ARRECADAR R$ 225,00

VOCÊ CONSEGUIU ECONOMIZAR R$ 325,00 DO SEU SALÁRIO NESTE MÊS.

VOCÊ GANHOU UM BINGO CUJO PRÊMIO É R$ 500,00

SEU AMIGO PAGOU R$ 500,00 QUE ESTAVA LHE DEVENDO

Cartas Desafio Financeiro

VOCÊ NÃO CONSEGUIU PAGAR A FATURA DO SEU CARTÃO DE CRÉDITO NO MÊS PASSADO. POR ESSE MOTIVO, DEVIDO AOS JUROS, O VALOR ACUMULOU E SUA FATURA NESTE MÊS SERÁ DE R$ 1.500,00. CONSIDERANDO SEU SALÁRIO, O QUE VOCÊ DEVE FAZER AGORA?

VOCÊ FEZ UM EMPRÉSTIMO NO BANCO E TODOS OS MESES PAGA UMA PARCELA DE R$ 200,00. AO FAZER AS CONTAS, VOCÊ PERCEBEU QUE AINDA ESTÃO FALTANDO 6 PARCELAS E QUE SE PAGAR TODAS DE UMA VEZ TERÁ UM DESCONTO DE 5%. CONSIDERANDO SEU SALÁRIO, O QUE VOCÊ DEVE FAZER AGORA?

VOCÊ INVESTIU R$ 2.000,00 EM UMA BARRACA DE LANCHE, MAS NÃO ESTÁ DANDO LUCRO. VOCÊ TEM A OPÇÃO DE VENDER A BARRACA OU HÁ POSSIBILIDADE DE QUE SE FOR PARA UM LOCAL MAIS MOVIMENTADO PODERÁ LUCRAR MAIS, MAS NÃO É CERTEZA. TAMBÉM NÃO PODERÁ VENDER A BARRACA PELO MESMO VALOR. PARA SE MUDAR PARA ESSE NOVO LOCAL, VOCÊ TERÁ QUE GASTAR MAIS R$ 1000,00. CONSIDERANDO SEU SALÁRIO, O QUE VOCÊ DEVE FAZER AGORA?

SEU SONHO É COMPRAR UM IPHONE. VOCÊ TERÁ QUE PAGAR 10 PARCELAS DE R$ 350,00, MAS VOCÊ PRECISA DE UM NOTEBOOK, EM QUE TERÁ QUE PAGAR R$ 460,00 POR 12 MESES, SÓ QUE DIFERENTE DO IPHONE QUE É SEU SONHO, O NOTEBOOK LHE TRARÁ A POSSIBILIDADE DE GANHAR MAIS NO SEU TRABALHO. CONSIDERANDO SEU SALÁRIO, O QUE VOCÊ DEVE FAZER AGORA?

VOCÊ ESTÁ APRENDENDO INGLÊS, MAS NÃO TEM A ASSINATURA DE UMA PLATAFORMA DE STREAMMING PARA PRATICAR COM FILMES E SÉRIES. UMA DAS ASSINATURAS CUSTA R$ 40,00/MÊS, MAS VOCÊ TAMBÉM PODE ASSINAR UM PLANO DE ASSINATURA DE UM JOGO SÓ POR DIVERSÃO, A ASSINATURA CUSTA R$ 27,00/MÊS. CONSIDERANDO SEU SALÁRIO, O QUE VOCÊ DEVE FAZER AGORA?

PARA UM CHURRASCO OS SEUS AMIGOS PEDIRAM PARA VOCÊ LEVAR 5KG DE CARNE. VOCÊ FOI A UM AÇOUGUE EM QUE O QUILO DE CARNE CUSTA R$ 35,00. PARA O CHURRASCO VOCÊ PRECISARÁ COMPRAR 5KG, MAS A CARNE DE CARNEIRO ESTÁ DE R$ 30,00 O QUILO. COMPRANDO A CARNE DE CARNEIRO, VOCÊ PODE LEVAR A MESMA QUANTIDADE SÓ QUE PAGANDO MENOS. CONSIDERANDO SEU SALÁRIO, O QUE VOCÊ DEVE FAZER AGORA?

SUA GELADEIRA QUEBROU E VOCÊ PRECISA ADQUIRIR UMA. NA SUA PESQUISA, UM MODELO NOVO IDEAL CUSTA R$ 2.500,00, COM A OPÇÃO DE DIVIDIR EM 5 PARCELAS DE R$ 500,00 OU 12 PARCELAS DE R$ 250,00. CONSIDERANDO SEU SALÁRIO, O QUE VOCÊ DEVE FAZER AGORA?

NA SUA CASA TEM UM VAZAMENTO. AO CHAMAR UM ENCANADOR, VOCÊ DESCOBRIU QUE VAI PRECISAR GASTAR R$ 300,00 NO CONSERTO COMPLETO OU R$ 100,00 EM UM AJUSTE MAIS SIMPLES, PORÉM INCOMPLETO. CONSIDERANDO SEU SALÁRIO, O QUE VOCÊ DEVE FAZER AGORA?

CONTEÚDO PARA REAPLICAÇÃO

REAPLICAÇÃO - OFICINA DE NEGÓCIOS

REAPLICADOR/A: _ _ _

Atividades	Materiais	Observações
Atividade de Acolhimento:		
Atividade de Educação Financeira:		
Atividade de Inteligência Emocional:		
Atividade de Empreendedorismo 1:		
Atividade de Empreendedorismo 2:		
Atividade de Empreendedorismo 3:		

Práticas recomendadas para a reaplicação

Confira mais informações!

Para o reaplicador

1. Encare seu caminho como uma oportunidade de crescimento e aprendizado, afinal, é só o começo;

2. Quando se deparar com situações com as quais não sabe como conduzir, não arrisque, busque apoio do coordenador para essa solução;

3. Enquanto responsável pela reaplicação, seu olhar deve ser o de professor ou facilitador de atividades, isso requer um maior compromisso com os participantes e novas atribuições;

4. Crie uma boa relação com os alunos, mas estabeleça limites, de acordo com a proposta da atividade. Isso inclui evitar falar em horários muito tarde da noite (em grupos de WhatsApp), feriados, fins de semana, ou em horários que possam invadir a rotina dos participantes;

5. Não deixe de pedir ou dar feedback sobre a sua experiência ao coordenador da tecnologia social (quando houver). Essa comunicação é fundamental para o desenvolvimento das atividades;

6. Cuide dos materiais que utiliza na reaplicação, afinal, é por meio deles que você dará continuidade às atividades;

7. Tenha calma, você está aprendendo. Com o tempo, você poderá aperfeiçoar sua forma de conduzir as atividades. Aproveite cada experiência!

Antes da Aula/Atividade

8. Planeje a atividade e organize todo o material que utilizará com antecedência;

9. Confirme o local da aula com antecedência;

10. Inclua no seu material de aula/atividade a lista de presença impressa e máquina fotográfica ou celular, você vai precisar desses registros para elaborar o relatório. No caso de atividades online, lembre-se de fazer prints da tela;

11. Quando houver, teste equipamentos tecnológicos (computador, projetor, dentre outros) e verifique o cartão de memória do celular ou da máquina fotográfica antes da aula começar;

12. Estabeleça canais de comunicação com os alunos para passar comunicados e orientações, como a criação de grupos de WhatsApp;

13. Sempre que possível, lembre os alunos o dia e horário das aulas/atividades ou quando o prazo de alguma atividade estiver próximo a vencer;

14. Programe-se para chegar no local da aula/atividade antes dos alunos;

15. No planejamento de sua aula/atividade, busque apoio do coordenador do projeto (se houver) sempre que necessá-

rio;

16. Mesmo considerando que seu planejamento está ótimo, tenha sempre em mente um plano B, considerando que imprevistos acontecem;

Durante a Aula/Atividade

17. Evite iniciar atividades com atraso, afinal, isso impacta no seu planejamento;

18. Busque executar o plano de aula previamente estabelecido;

19. Transmita informações com clareza e objetividade;

20. Utilize o material de apoio do projeto, mas não deixe de buscar outros conhecimentos, isso ampliará seu repertório e te ajudará a trabalhar sempre temas atuais;

21. Não tenha medo de errar, nem de buscar a solução para um problema;

22. Descontrair é sempre bom, mas evite os excessos, pode dispersar ou retirar o foco da atividade;

23. Busque esclarecer dúvidas e abra sempre espaço para perguntas;

24. Crie momentos de apoio e atenção individualizada, isso pode ajudar no desenvolvimento dos alunos;

25. Busque assumir uma postura motivadora, encorajando seus alunos a se desenvolverem da melhor forma;

26. Ao fazer perguntas, faça-as diretamente ao aluno e chamando-o pelo nome, isso vai lhe ajudar a obter mais respostas, mas evite insistir caso alguém não se sinta confortável;

27. Durante a aula/atividade crie espaço para que diferentes tipos de alunos possam se expressar, buscando integrar todos nas construções e atividades coletivas;

28. Respeite a diversidade de alunos e tipos de conhecimentos, evitando debates que façam algum grupo de pessoas se sentir mal;

29. Esteja presente por inteiro nas atividades, assim, sua visão sobre a reaplicação será ampla e conectada com a realidade;

30. Lembre-se sempre de que quanto mais pessoas estiverem em um determinado ambiente, maior deve ser sua preocupação com a transmissão da informação, para isso, ampliar o tom da sua voz, pode ser essencial. Isso não quer dizer, gritar!

31. Lembre-se de registrar sua atividade por meio de fotos/vídeos e da lista de presença. Para postagem das fotos, é necessário estar com os termos de autorização de uso de imagem devidamente assinados. As listas de presença são documentos, portanto, não deixe de guardá-las de forma organizada, sem amassar ou rasurar.

Depois da Aula/Atividade

32. Ouça atentamente os feedbacks dos alunos e avalie sua rota;

33. Organize todos os arquivos e informações resultantes da aula/atividade, isso vai facilitar a elaboração do seu relatório;

34. Busque seguir o modelo do relatório repassado pelo coordenador da tecnologia social (quando houver), considerando a importância desse material, o mesmo ajudará a registrar suas experiências, apontar caminhos e propor melhorias. Aproveite essa ferramenta da melhor forma.

Confira mais sobre o plano de aula

Realização

IPTI

CMDCA
CONSELHO MUNICIPAL DOS DIREITOS DA CRIANÇA E DO ADOLESCENTE DE SANTA LUZIA DO ITANHI

Apoio

FMDCA

SECRETARIA DE ESTADO DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E DA CIÊNCIA E TECNOLOGIA

PORVIR

SERGIPE
GOVERNO DO ESTADO

Parceria

XP